THE COLOMER GROUP

FORFAIT MENSUEL

SHAMPOOING + BRUSHING

ACCOMPAGNEZ VOS CLIENTS
DANS LA MISE EN PLACE D'UN NOUVEAU SERVICE

REVLON
PROFESSIONAL

1. Établir trois forfaits différents

1) sur cheveux courts
2) sur cheveux mi-longs
3) sur cheveux longs

Proposer une deuxième option : un forfait avec le soin et / ou renforçateur inclus.

2. Calcul du prix

Prix = prix du shampooing + brushing (+ soin ou renforçateur) x 4 ou 5

3. Vraiment un service illimité ?

Selon les expériences, les clientes ne viennent que rarement plus de 2 fois par semaine.
Néanmoins, il est conseillé de plafonner le service à 2 fois par semaine.

4. Comment démarrer : deux options

1) Le forfait démarre le 1er jour du mois et s'arrête le dernier jour du mois.
   Avantage : un suivi administratif plus facile.

2) Le forfait démarre le jour choisi par la cliente et dure 30 jours.
   Avantage : la cliente peut commencer quand elle le souhaite et ne repousse pas l'achat du forfait au mois suivant.

Dans les deux cas, il faut être vigilant sur les dates de démarrage et d'arrêt du forfait. Aussi, il faut être ferme sur ce point : si la cliente n'est pas venue pendant une semaine (vacances, déplacement ou maladie…), la date limite de son forfait n'et pas pour autant repoussée d'une semaine…

5. Comment faire connaître ce nouveau service

Il faut communiquer à l'intérieur du salon et sur la vitrine.
Une publicité dans la presse locale peut être envisagée,
car c'est un service original, peu proposé…et donc il peut attirer
de nouvelles clientes.

6. Le rôle des collaborateurs

Il est indispensable de s'assurer de leur adhésion.
Il faut bien leur expliquer les bénéfices pour le salon,
ainsi que pour eux-mêmes.

7. Bénéfices salon

1. Fidélisation de la clientèle
2. Recrutement de nouvelles clientes
3. Pour garder la rentabilité, il est indispensable de proposer régulièrement d'autres services (coupe, couleur, permanente, soin), à associer à ce forfait.
4. Augmentation de rythme de visites et donc suivi plus régulier des services comme coupe, couleur et soin.
5. Roulement régulier et remplissage du salon en début de semaine
6. Entrée de trésorerie intéressante en début de mois (si le forfait démarre le 1er du mois).

8. Bénéfices collaborateur

1. Fidélisation des clientes
2. Recrutement de nouvelles clientes
3. Développement du CA réalisé par le collaborateur, si d'autres services sont proposés (*coupe, couleur, soin, permanente*…) lors des visites régulières des clientes.

9. A qui revient le chiffre d'affaires du forfait brushing

1. Le coiffeur / collaborateur qui vend le forfait est aussi celui qui suit systématiquement sa cliente → il récupère le chiffre d'affaires du forfait et le chiffre d'affaires de tous les services additionnels qu'il propose à sa cliente.
2. Le coiffeur / collaborateur qui vend le forfait n'est pas celui qui suit systématiquement la cliente → il est conseillé de redistribuer le CA entre la personne qui a vendu le forfait et celle qui effectue régulièrement le brushing.

REVLON
PROFESSIONAL